



---

# 2018年3月期第1四半期 決算説明資料

2017年7月27日  
日本瓦斯株式会社

# 目次

<b>1</b>	<b>決算のポイント</b>	P.2	<b>4</b>	<b>株主様への還元</b>	P.11
<b>2</b>	<b>決算の実績</b>		<b>5</b>	<b>海外事業</b>	P.12
	サマリー	P.3	<b>6</b>	<b>財務ハイライト</b>	P.13
	LPガス事業	P.4	<b>7</b>	<b>参考資料</b>	P.16
	旧都市ガス事業	P.5			
	新都市ガス事業	P.6			
<b>3</b>	<b>3ヶ年計画の進捗</b>	P.7			

# 1. 決算のポイント

## 自由化スタート47千ユーザー増加、業績も順調な滑り出し

2018/3期 1Q決算のポイントは下記の2点

- ◆ 都市ガス自由化がスタートし顧客純増は前年比で大きく伸長。新たに47千のお客様がニチガスのユーザーに。

(千軒)	17/3期 1Q (前年同期)	18/3期 1Q (今期)	増減
LPガス	7	9	+2
旧都市ガス	3	3	+0
新都市ガス	-	35	+35
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>47</b>	<b>+37</b>

- ◆ 1Qの営業利益21億円は社内想定を上回り、中間時点の利益計画15億円を超過している。18/3期の計画達成に向け順調な滑り出し。

### 18/3期 1Q実績と中間/通期計画との比較

(億円)	18/3期 1Q 実績	18/3期 中間 計画	18/3期 通期 計画
売上	267	513	1,170
<b>営業利益</b>	<b>21</b>	<b>15</b>	<b>105</b>
純利益	16	10	70

1Q実績は  
中間計画を  
上回る！

## 2. 決算の実績／サマリー(17/4-17/6の3カ月間)

### 顧客純増大幅伸長。営業利益は計画達成に向けて順調な滑り出し

- 都市ガス自由化開始し顧客純増大幅伸長、ガス販売量も増加。粗利益は原料高の影響から前年比で若干減少も概ね想定通り。営業利益はTVCM等の広告費を投入して21億円(前期比▲24億円)。経費支出は想定内であり、**通期の営業利益計画105億円に向けて順調な滑り出し。**

全セグメント合計	2017/3期 1Q (4月-6月)	2018/3期 1Q (4月-6月)	増 減	増減率(%)
<b>PL(億円)</b>				
売上高	278	267	▲11	▲4.0%
(LPガス事業)	162	156	▲6	▲3.7%
(旧都市ガス事業)	116	105	▲11	▲9.5%
(新都市ガス事業)	-	5.8	+5.8	-
粗利益	145	140	▲5	▲3.4%
販管費	100	119	+19	+19.0%
(顧客獲得費用*)	13	19	+6	+46.2%
(広告宣伝費)	3	9	+6	+200.0%
営業利益	45	21	▲24	▲53.3%
(LPガス事業)	31	15	▲16	▲51.6%
(旧都市ガス事業)	14	15	+1	+7.1%
(新都市ガス事業)	-	▲8.8	▲8.8	-
当期純利益	29	16	▲13	▲44.8%
<b>業容</b>				
<b>お客様軒数(純増)(軒)</b>	<b>9,840</b>	<b>47,209</b>	<b>+37,369</b>	<b>+379.8%</b>
お客様軒数(軒)	1,163,617	1,247,762	+84,145	+7.2%
ガス販売量(千トン)	153	159.7	+6.7	+4.4%
(LPガス事業)	77	82	+5	+6.5%
(旧都市ガス事業)	76	77	+1	+1.3%
(新都市ガス事業)	-	0.7	+0.7	-

\*“顧客獲得費用”はLPガスの新規顧客獲得等に要した費用。

\*数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。

ポンペ・メーター類・工事費用・サービス品・営業費用等の合計。\*増減、増減率は億円表示処理後で算出しております。

## 2. 決算の実績／LPガス事業

### 粗利益、販管費、営業利益いずれも概ね想定通り

- 顧客純増の伸長を背景にガス販売量増加（前期比+5千ト）。粗利益は原料上昇の価格反映のタイミングが影響し前年比で減少も概ね想定通りに推移。販管費では人件費が増加（前期比+2億円）、顧客獲得費も積み増したが（前期比+6億円）支出は想定内。営業利益段階でも概ね想定通り。

単位：億円

LPガス事業	2017/3期 1Q (4月-6月)	%	2018/3期 1Q (4月-6月)	%	増減／増減率	コメント
売上高	162	100.0%	156	100.0%	▲6／▲3.7%	
(内、ガス)	126		137		+11／+8.7%	
(内、機器、工事他)	36		19		▲17／▲47.2%	
<b>粗利益</b>	<b>95</b>	<b>58.6%</b>	<b>89</b>	<b>57.1%</b>	<b>▲6／▲6.3%</b>	・原料上昇の価格反映タイミングが影響
販管費	64	39.5%	74	47.4%	+10／+15.6%	
(人件費)	19		21		+2／+10.5%	・社員数増加。ベースアップも実施
(顧客獲得費用*)	13		19		+6／+46.2%	・競合との競争激化
(償却費)	8		8		+0／0.0%	
<b>営業利益</b>	<b>31</b>	<b>19.1%</b>	<b>15</b>	<b>9.6%</b>	<b>▲16／▲51.6%</b>	・概ね想定通り
顧客獲得費用を除く 営業利益(ご参考)	44		34		▲10／▲22.7%	・顧客獲得費用の変動を控除したニチガスの新KPI
お客様純増数(軒)	7,158		8,774		+1,616／+22.6%	
お客様軒数(軒)	767,537		804,442		+36,905／+4.8%	
ガス販売量(千トン)	77		82		+5／+6.5%	・顧客増加に伴い増加
家庭用	47		50		+3／+6.4%	
業務用	30		32		+2／+6.7%	

\* “顧客獲得費用”はLPガスの新規顧客獲得等に要した費用。  
(ボンベ・メーター類・工事費用・サービス品・営業費用等の合計)

\* 数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。  
\* 増減は、億円表示処理後で算出しております。

## 2. 決算の実績／旧都市ガス事業

### 家庭用ガス販売量増加、利益率も改善

- 家庭用ガス販売量の増加（前期比+2千トン）に原料費等の低減が相俟って、機器工事の粗利減少とスライドタイムラグの逆風（同▲2.3億円）を吸収、粗利益は前期比横ばいとなった。原料費の低減と販管費のコントロールが想定以上に進み、**営業利益段階では想定を大きく上回った。**

単位：億円

旧都市ガス事業	2017/3期 1Q (4月-6月)	%	2018/3期 1Q (4月-6月)	%	増減／増減率	コメント
売上高	116	100.0%	105	100.0%	▲11／▲9.5%	
(内、ガス)	86		88		+2／+2.3%	・ガス販売量増加による
(内、機器、工事他)	30		17		▲13／▲43.3%	・17/3期に大口のガス機器販売があった為
<b>粗利益</b>	<b>50</b>	<b>43.1%</b>	<b>50</b>	<b>47.6%</b>	<b>+0／+0.0%</b>	・家庭用ガス販売量増加等が寄与
販管費	36	31.0%	35	33.3%	▲1／▲2.8%	
(償却費)	14		16		+2／+14.3%	
(人件費)	10		10		+0／+0.0%	
<b>営業利益</b>	<b>14</b>	<b>12.1%</b>	<b>15</b>	<b>14.3%</b>	<b>+1／+7.1%</b>	
お客様純増数(軒)	2,682		2,787		+105／+3.9%	
お客様軒数(軒)	396,080		407,672		+11,592／+2.9%	
ガス販売量(千トン)	76		77		+1／+1.3%	
家庭用	28		30		+2／+7.1%	
業務用	48		47		▲1／▲2.1%	
スライドタイムラグ	+1.7		▲0.6		▲2.3／-	

\* 数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。

\* 売上高に占める割合及び増減は、億円表示処理後で算出しております。

## 2. 決算の実績／新都市ガス事業

### 年間110千軒の顧客純増に向けスタート。ガス機器が利益貢献。

- 17年4月に都市ガス自由化スタート、17年6月までに顧客純増35千(申込みは43千)。顧客は段階的に増加し、粗利益への貢献はこれから。顧客獲得に繋がるガス機器販売が利益に貢献。
- 広告宣伝費は概ね想定通りに投入。オペレーション費用は顧客数増加とともに漸増する。営業利益は概ね想定通りに推移。

単位：億円

新都市ガス事業	2018/3期 通期計画*	2018/3期 1Q (4月-6月)	%	コメント
売上高	-	5.8	100.0%	
(内、ガス)	-	0.6		
(内、機器、工事他)	-	5.2		・主に給湯器、コンロの販売
粗利益	8	0.6	10.3%	・粗利は、原料、東京ガスへの託送料、初年度割控除後
販管費	34	9.4	162.1%	
(オペレーション費用)	10	1.8		・顧客獲得費用、人件費、諸経費等
(広告宣伝費)	20	7.5		・TVCMにより知名度向上。関東での当社認知率が13%→40%に向上(当社調べ)
(ITその他)	4	0.1		
営業利益	▲26	▲8.8	▲151.7%	・概ね想定通りに進捗
お客様純増数(軒)	110,000	35,648		・申込ベースでは43千軒
ガス販売量(千トン)	18	0.7		
家庭用	-	0.6		
業務用	-	0.1		

\* 通期計画は3ヶ年計画の数値を掲載。

\* 数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。

\* 売上高に占める割合及び増減は、億円表示処理後で算出しております。

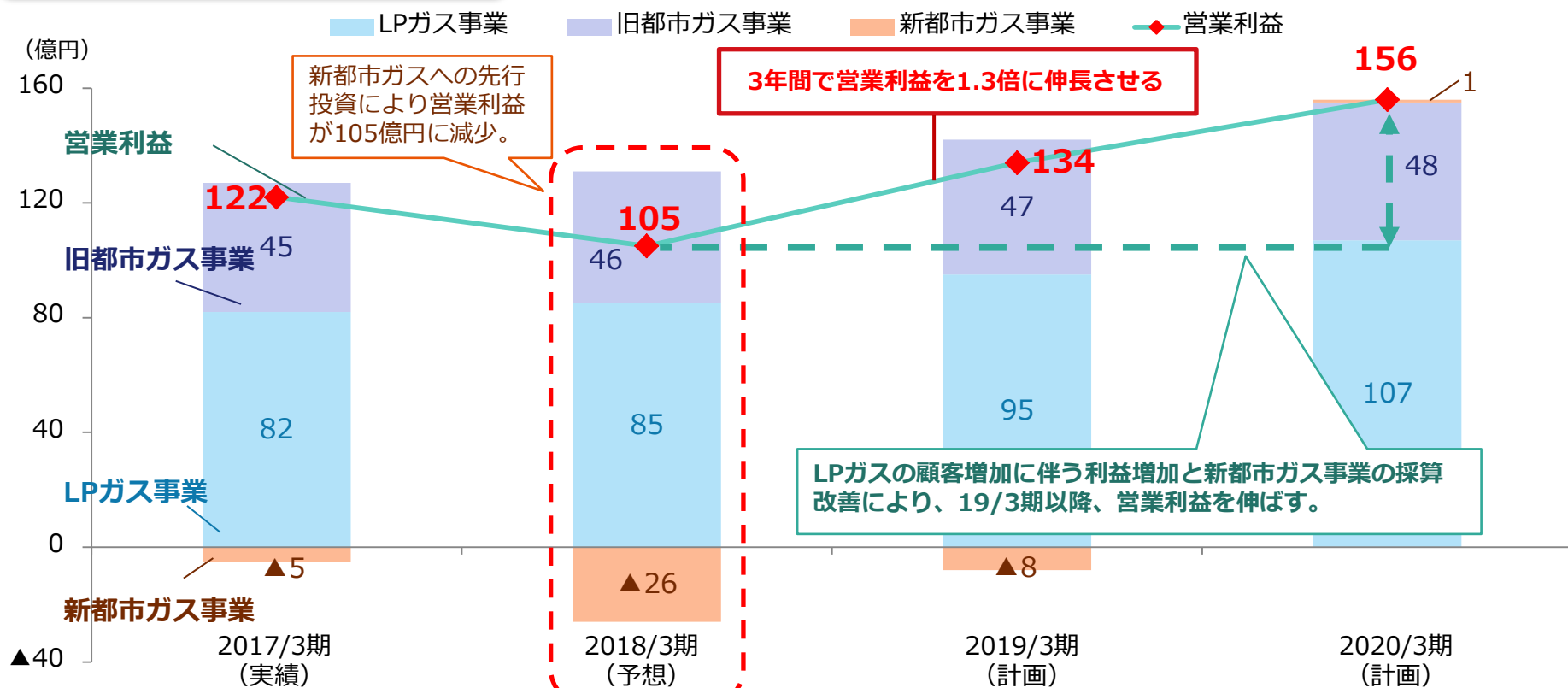
# 3. 3ヶ年計画の進捗：セグメント別営業利益計画

## 19/3期～20/3期に各セグメントで収支拡大

- 営業利益は、新都市ガス事業\*への先行投資により18/3期は105億円となるが、19/3期以降はLPガス事業の増益と新都市ガス事業の収支改善により急速に伸長、19/3期に134億円、20/3期に156億円を計画する。

\*都市ガス小売自由化後に進出可能となった区域での都市ガス事業

### セグメント別営業利益計画



次頁 (P.8) で18/3期の進捗を説明

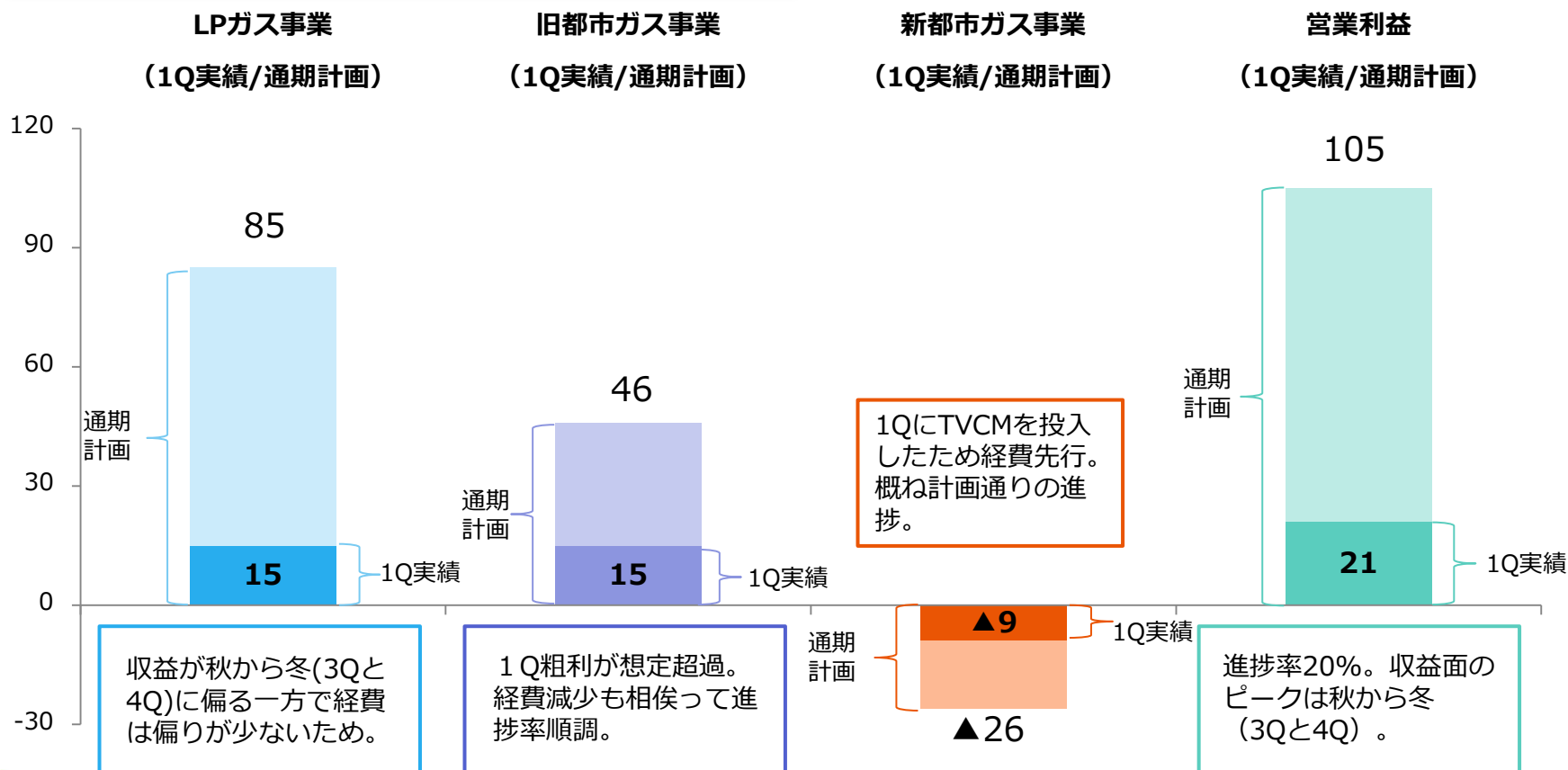


# 3. 3ヶ年計画の進捗：18/3期の各セグメント進捗

## 1Qは想定を上回る。全体としては秋～冬が収益のピーク

- 1Qの営業利益は想定超過。旧都市ガスが想定以上。他セグメントはほぼ想定線。
- 通期の営業利益計画105億円に対して1Q実績は21億円(進捗率20%)となるが、これはガス事業における収益面のピークは全体として秋から冬(3Qと4Q)に訪れる為である。

### セグメント別営業利益の進捗 (単位：億円)



# 3. 3ヶ年計画の進捗：お客様獲得の進捗

## 通期計画に向けて各セグメントで顧客を積み上げ

- LPガスの顧客純増は通期計画40千軒に対して1Qの実績は9千軒と、前年同期(7千軒)を上回り堅調に進捗。旧都市ガスの顧客純増も年間10千軒の顧客純増に向けて1Qの実績は3千軒を積み上げている。
- 新都市ガスは、年間110千軒の顧客純増に向けて1Q時点で35千軒の純増(申込み数は43千軒)。110千軒の達成に向けて着実に軒数を積み上げている。

### お客様獲得の進捗（単位：千軒）

	2018/3期 通期計画	2018/3期1Q 実績	2017/3期1Q実績 (ご参考)
LPガス純増数	40	9	7
旧都市ガス事業* <sup>1</sup> 純増数	10	3	3
<b>新都市ガス事業*<sup>2</sup></b> <b>純増数</b>	<b>110</b>	<b>35</b>	-
総お客様数	<b>1,361</b>	<b>1,248</b>	

\*1：既に都市ガスを供給していた区域での事業。

\*2：都市ガス小売自由化後に進出可能となった区域での都市ガス事業。

\* 数値は実数を四捨五入し算出、端数調整しております。

# 3. 3ヶ年計画の進捗：参考／セグメント別収支計画

## 3年間で新都市ガス事業を黒字化

単位：億円	2017/3期（実績）	都市ガス小売自由化		
		2018/3期（予想） 自由化初年度	2019/3期（計画） 自由化2年目	2020/3期（計画） 自由化3年目
<b>LPガス事業</b>				
お客様純増数(千軒)	35	40	45	50
お客様数(千軒)	796	836	881	931
ガス販売量(千トン)	315	324	335	347
粗利益	375	380	395	412
販管費	293	295	300	305
営業利益	82	85	95	107
<b>旧都市ガス事業（旧、自社都市ガスエリア）</b>				
お客様数純増数(千軒)	12	10	10	10
お客様数(千軒)	405	415	425	435
ガス販売量(千トン)	325	317	320	323
粗利益	188	189	192	195
販管費	143	143	145	147
営業利益	45	46	47	48
<b>新都市ガス事業（旧、他社都市ガスエリア）</b>				
お客様純増数(千軒)	-	110	200	200
お客様数(千軒)	-	110	310	510
ガス販売量(千トン)	-	18	71	140
粗利益	6	8	23	43
販管費	11	34	31	42
オペレーション費用	1	10	18	29
広告宣伝費	10	20	9	9
IT	0	4	4	4
営業利益	▲5	▲26	▲8	1

新都市ガス事業を立上げで経費先行。

顧客基盤拡大により採算改善。黒字転換。

# 4. 株主様への還元

## 政策保有株式の処分を進めCash調達。株主還元強化

- 18/3期は1株あたり配当額を34円から38円に4円増配する計画(3期連続増配)。
- 17/3期に政策保有株式の意義を再検証、計12銘柄を売却してCash6.2億円調達。ニチガスは成長ステージにあるが、株主資本比率が相応であることも踏まえ、株主還元を強化する。

単位：1株あたり配当及び1株あたり当期純利益は円、その他は百万円

	12/3期 (実績)	13/3期 (実績)	14/3期 (実績)	15/3期 (実績)	16/3期 (実績)	17/3期 (実績)	18/3期 (予想)
1株あたり配当額 (円)	13	13	26	26	30	34円	<b>38円</b> 中間配当19円 期末配当19円
配当額	572	631	1,120	903	1,185	1,461	<b>1,623</b>
配当性向 (1株あたり 当期純利益)	18.1% (71.70)	16.7% (78.01)	11.8% (220.93)	17.5% (148.26)	15.7% (190.71)	21.0% (161.93)	<b>23.2%</b> (163.95)
自己株式取得額	0	1	10,239※1	14,394※2	2	2	—

\*配当額は決議ベース  
配当性向 = 1株あたり配当額 / 1株あたり当期純利益

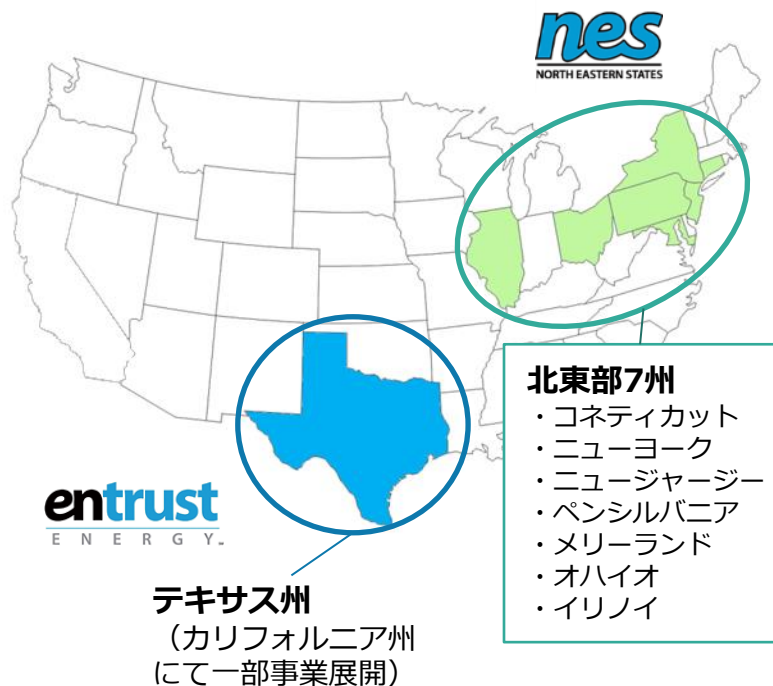
※1 大株主であった岩谷産業他から取得。 ※2 大株主であったOEPから取得

# 5. 海外事業

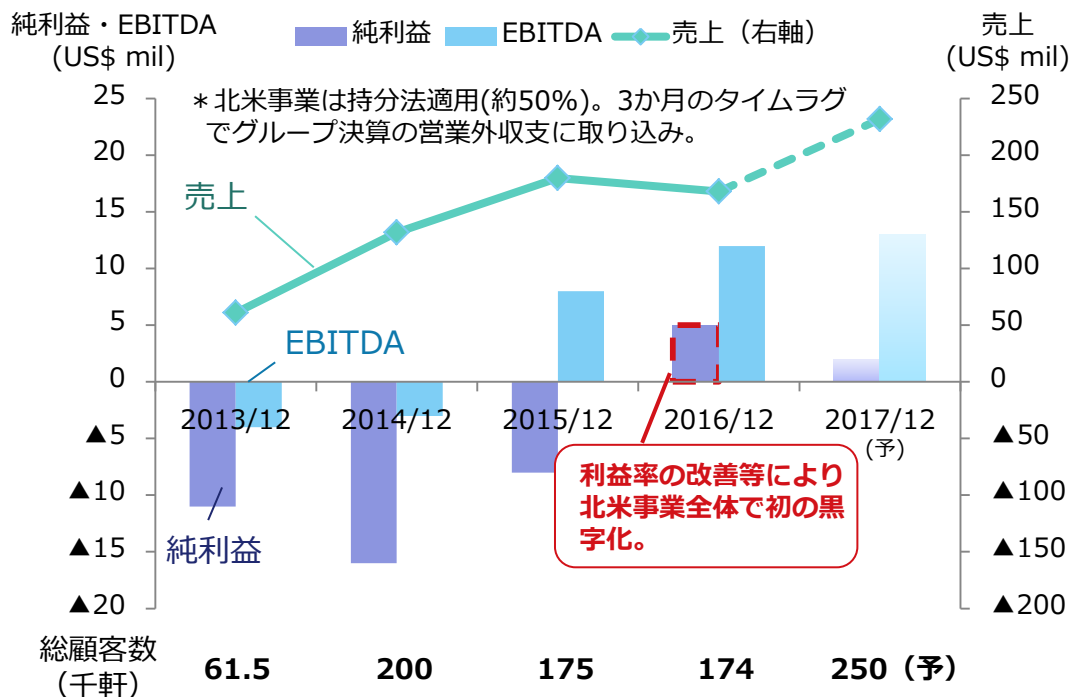
## 16/12期に黒字化達成。17/12期はお客様数を大幅伸長

- 16/12期の北米事業の売上は約168mil、EBITDAは約\$12mil、純利益は約\$5mil。北米事業全体で初の黒字化を達成。持分法適用により、純利益の約50%をニチガスグループ17/3期の営業外収益に計上。
- 17/12期は顧客基盤の拡大に注力。2017年3月にお客様数は20万軒を突破（2017/3末お客様数は20.1万軒）。

### 当社の北米展開



### 北米事業 業績推移

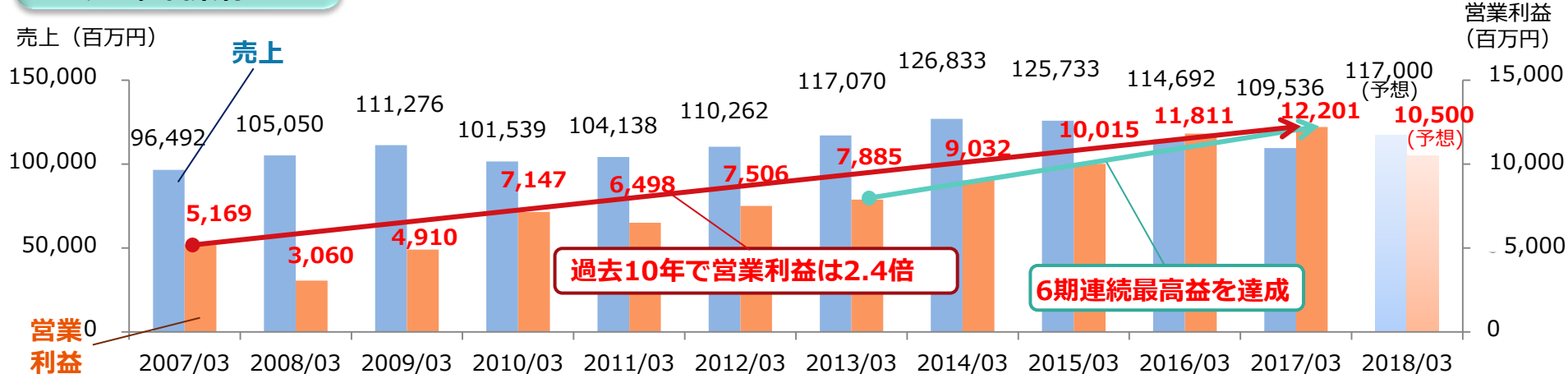


# 6. 財務ハイライト／利益とお客様数の成長

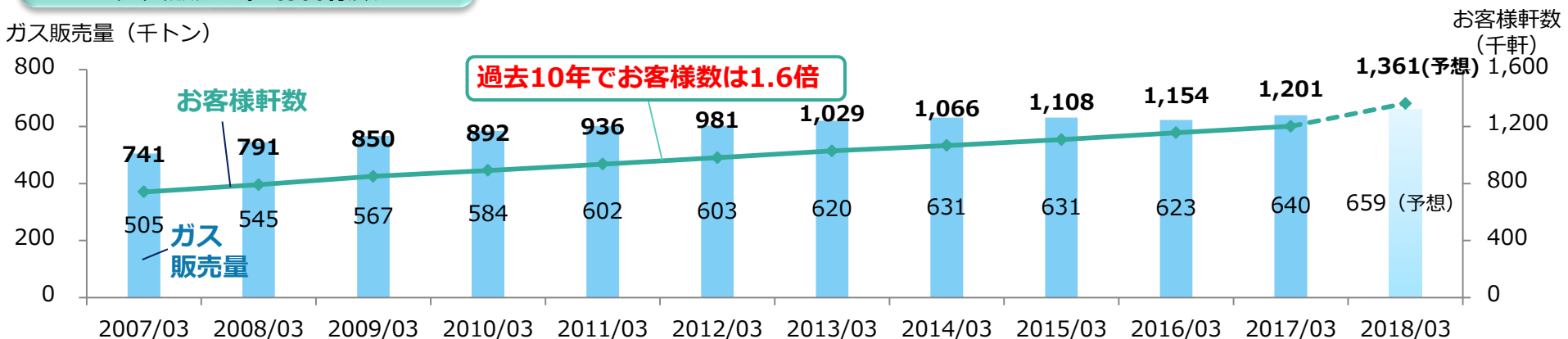
## 過去10年で営業利益は2.4倍に成長

- 過去10年間で営業利益は2.4倍、お客様数は1.6倍に成長。17/3期は6期連続となる営業最高益を達成。18/3期は都市ガス自由化への成長投資を加速させ、意思を持って減益とする計画。

### 売上／営業利益



### ガス販売量／お客様数

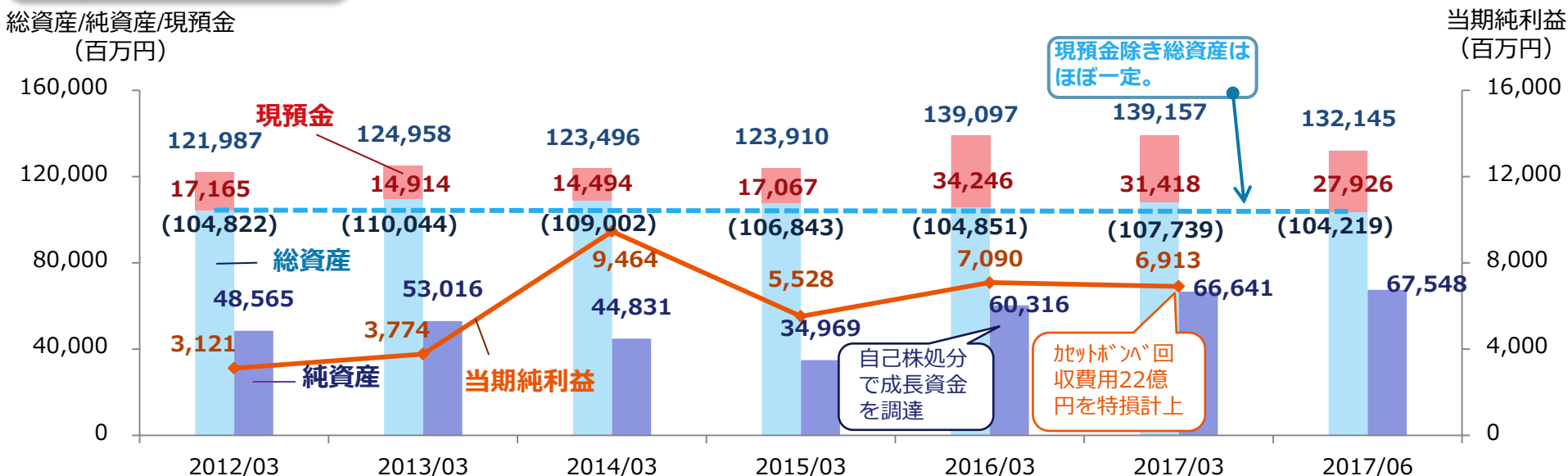


# 6. 財務ハイライト／B/S

## 資産規模を維持しつつ利益を拡大。財務基盤も強固に

- 12/3期以降、**総資産(現預金除き)規模をほぼ一定にキープ**。17/3期はカセットボンベ回収費用22億円を特損に計上し純利益で減益も、**利益水準は拡大基調**。
- 17/6月末時点の自己資本比率は51.1%に上昇し財務基盤充実。

### B/Sと純利益の比較



B/S (百万円)	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2017/06
自己資本比率	29.9%	32.2%	36.3%	28.2%	43.4%	47.9%	51.1%
Net有利子負債	29,905	29,730	34,578	44,286	16,937	13,572	15,326
Net D/E Ratio	0.62倍	0.56倍	0.77倍	1.27倍	0.28倍	0.20倍	0.23倍
ROA※1	2.6%	3.0%	7.7%	4.5%	5.1%	5.0%	-
ROE※2	10.4%	9.8%	22.2%	13.9%	14.9%	10.9%	-

※1 ROA=当期純利益÷総資産×100

※2 ROE=当期純利益÷(前期および当期自己資本の平均値)×100  
自己資本は純資産から非支配株主持分を差し引いたもの。

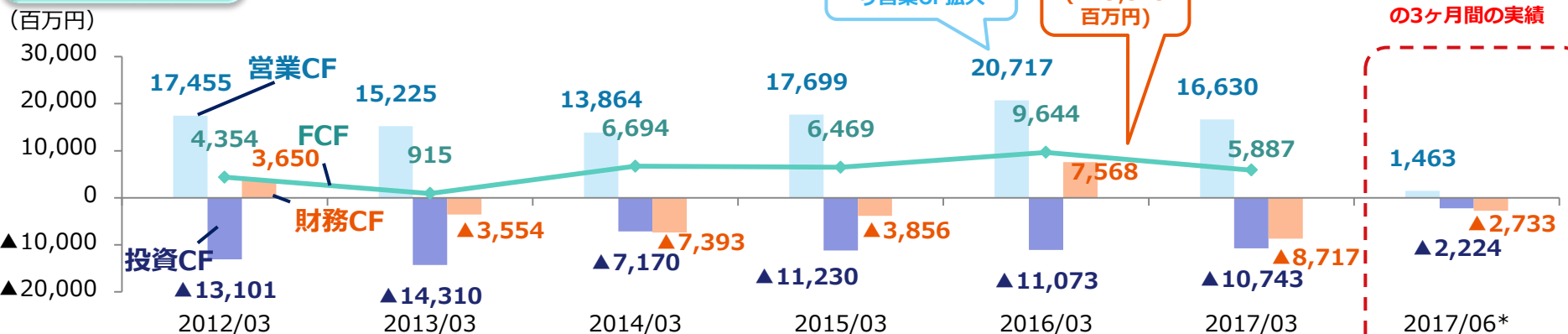
\* 実数は切り捨てし算出しております。

# 6. 財務ハイライト／Cash Flow

## 18/3期も積極投資のタイミングと位置付ける

- 18/3期も積極投資のタイミングと位置付ける。お客様増加に繋がるパイプラインとICT投資を推進する。

### Cash Flow



Cash Flow (百万円)	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2017/06*
営業CF	17,455	15,225	13,864	17,699	20,717	16,630	1,463
投資CF	▲13,101	▲14,310	▲7,170	▲11,230	▲11,073	▲10,743	▲2,224
財務CF	3,650	▲3,554	▲7,393	▲3,856	7,568	▲8,717	▲2,733
FCF	4,354	915	6,694	6,469	9,644	5,887	▲761

### 設備投資内訳

\*FCF (Free Cash Flow)=営業CF-投資CF

単位：百万円

	2012/03	2013/03	2014/03	2015/03	2016/03	2017/03	2017/06*
パイプライン	6,021	6,713	6,645	5,918	5,142	5,664	996
車両	1,076	916	1,360	1,224	267	833	4
デポステーション	368	1,475	78	644	590	1,093	10
ガス供給設備	731	927	580	621	624	650	136
ICT	297	194	471	400	1,466	1,423	408
充填基地 (ハブ)	0	442	0	0	0	97	0
M&A	1,114	752	317	332	320	444	0
その他	1,093	861	615	3,830	2,976	314	236

<営業CFから抜粋 (億円)>

	17/6
税金等調整前純利益	+25
償却	+24
売上債権の減少	+19
仕入債務の減少	▲36
法人税等支払額	▲24
その他	+6

- 「設備投資内訳」は発生主義でカウントし、建設仮勘定等も調整。
- 実数は切り捨てし算出しております。

\*2017年4月-6月の3ヶ月間の実績

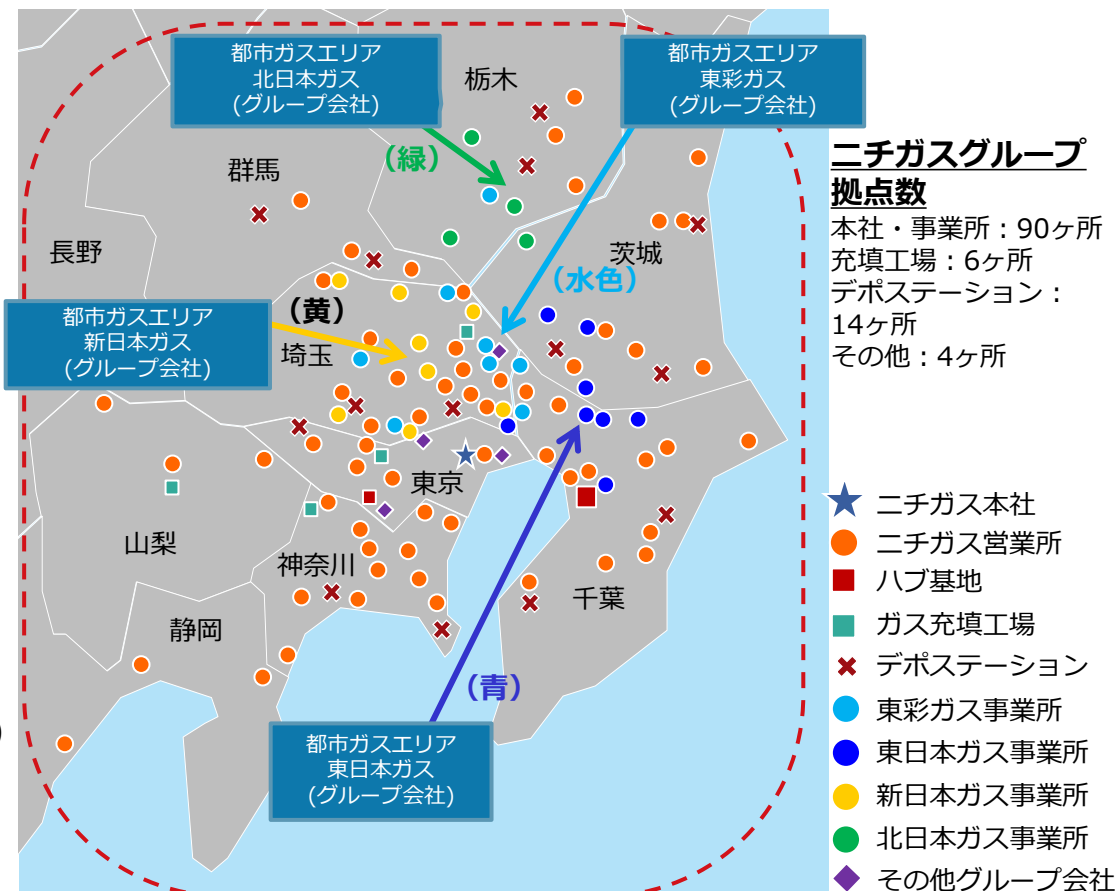


# 7. 参考資料／ニチガス概要

## 関東一円でエネルギーを販売

- ニチガスは価格競争力と販売力を強みに成長し続け、国内で124.8万軒、海外で20.1万軒にエネルギーをご提供。
- 都市ガス自由化で顧客増加を更に加速させ、それを基盤にプラットフォーマーへ進化する。

- **会社名** 日本瓦斯株式会社  
(商標：ニチガス)
- **設立** 1955年  
(都市ガス業歴：51年、LPG業歴：62年)
- **事業内容** 総合エネルギー事業  
(国内売上比率：都市ガス4割、LPG6割)
- **ビジネスエリア**
  - ・国内：関東全域  
(関東は全国の世帯数の4割以上が集中)
  - ・海外：アメリカ(テキサス、北東部7州)  
豪州
- **お客様数**
  - ・国内：124.8万軒 \*2017/6月末時点
  - ・海外：20.1万軒 \*2017/3月末時点
- **従業員数**
  - ・国内：1,679人(連結/嘱託・パート除く)
  - ・海外：154人(持分法) \*2017/6月末時点



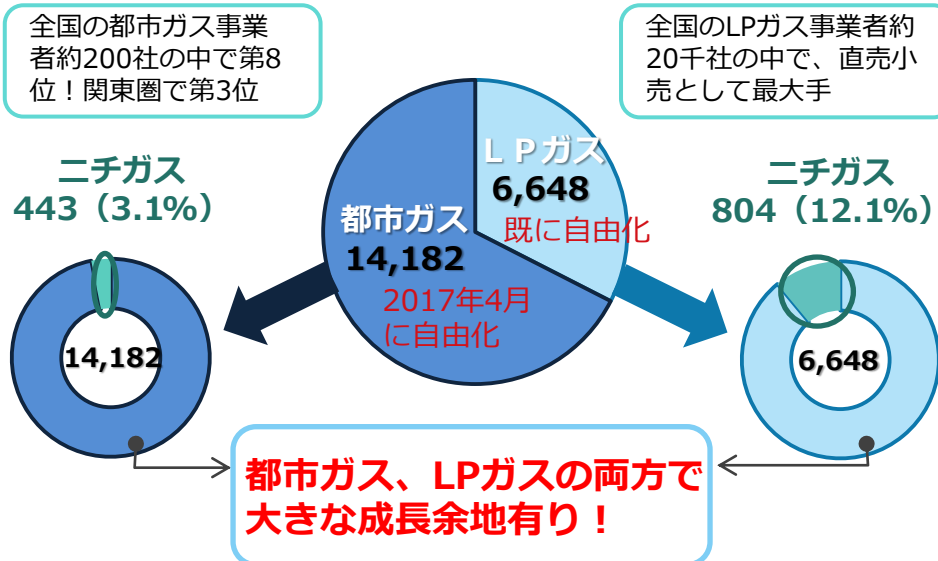
- LPの営業エリアは関東一円！ ● 東京電力EPと業務提携。関東で電力・ガスをセットで販売中！
- 都市ガス事業でも関東に4つのグループ会社

# 7. 参考資料／ニチガスの成長力

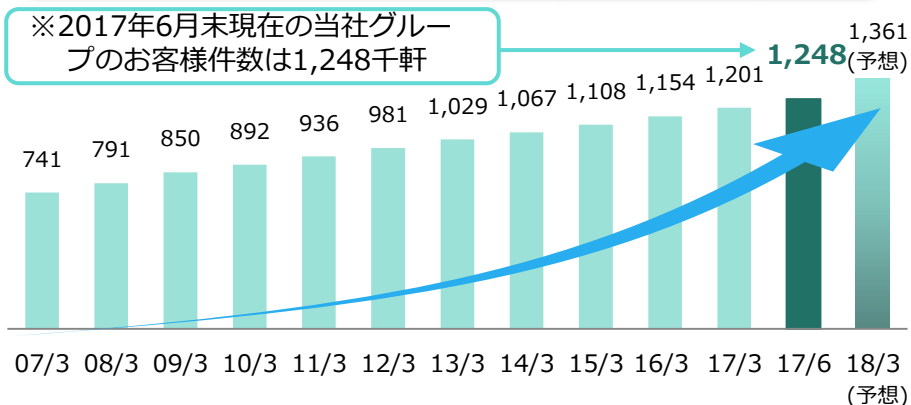
## 関東にて都市ガス・LPガスの両方で大きな成長余地

- 都市ガス、LPガスの両方で大きな成長余地有り。お客様数は過去10年間で持続的に成長しており、17/3期の顧客増加数は大手ガス会社でNO.3!
- 都市ガス自由化を追い風に18/3期末の総お客様数は1,361千軒を計画する。

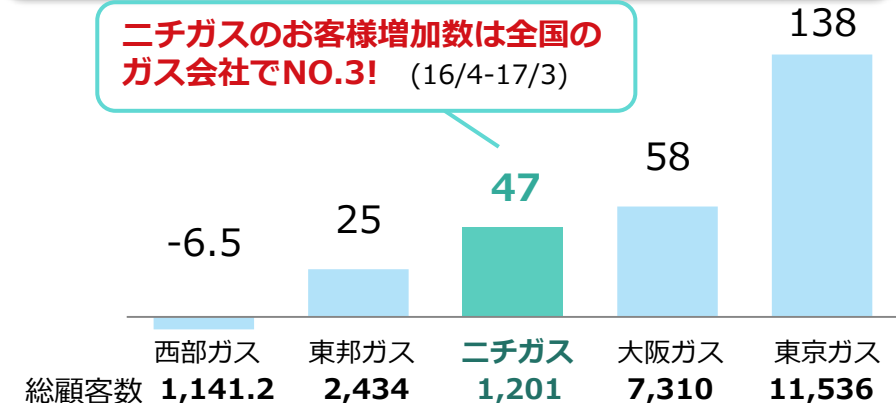
関東のガスユーザー数 (単位：千軒)



ニチガス お客様数推移 (単位：千軒)



16/4～17/3 お客様増加数 (単位：千軒)



※当社お客様数は2017年6月末現在、LPガスの関東お客様数は2016年10月現在、都市ガスの関東お客様数は2015年3月現在。

(出典：LPガス資料年報2017年度版)

※関東のお客様数は、当社の営業エリアである東京、神奈川、千葉、埼玉、群馬、茨城、栃木、山梨、静岡としております。

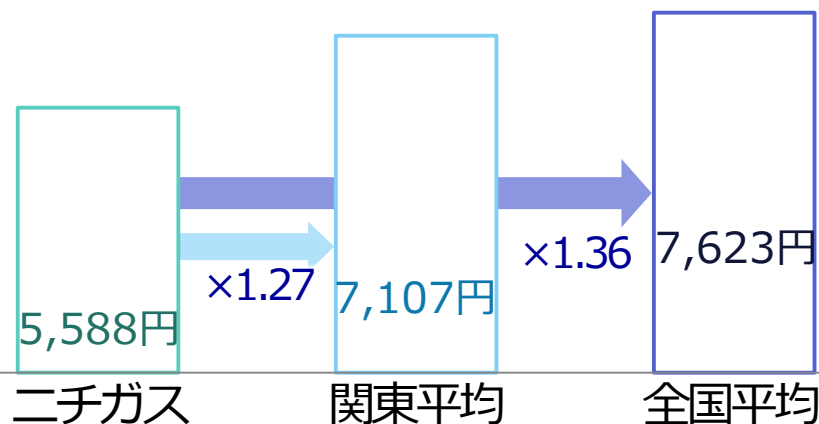
# 7. 参考資料／二チガスの価格競争力

## ICTによる販管費抑制が生み出す価格競争力

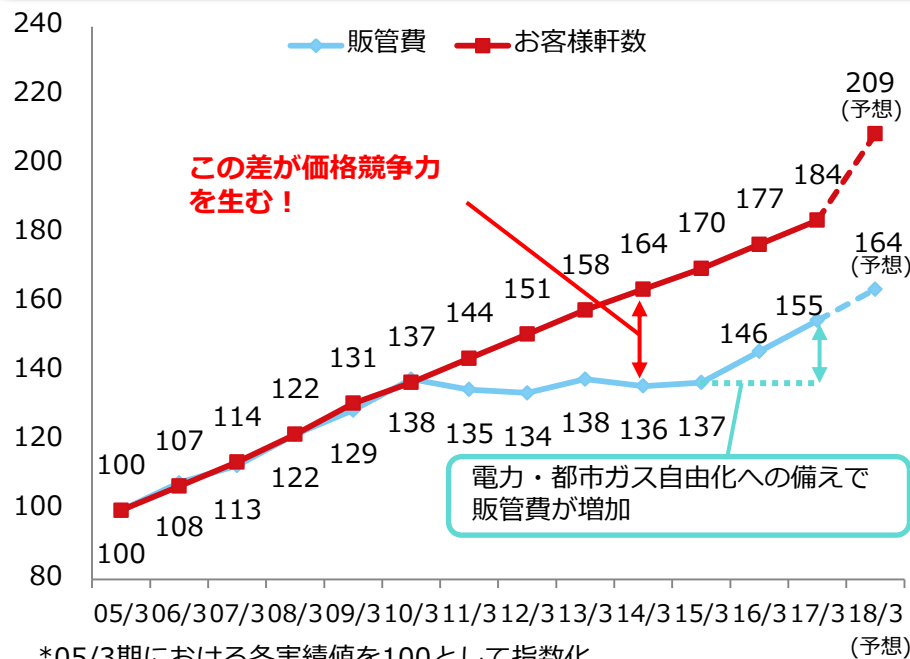
- 二チガス最大の武器はICTが生み出す価格競争力。公的指標として発表されているLPガスの関東平均販売価格\*は二チガスの1.27倍。
- 価格競争力の源泉は販管費抑制。事業のクラウド化と物流改革により生産性を向上させ、お客様増加に伴う販管費の伸びを抑えている。

\*一般財団法人日本エネルギー経済研究所の附置機関である石油情報センター発表

### 家庭用LPガス販売価格比較



### お客様軒数及び販管費の推移



\*2017/4～2017/6 LPガス料金10m<sup>3</sup>期中平均価格

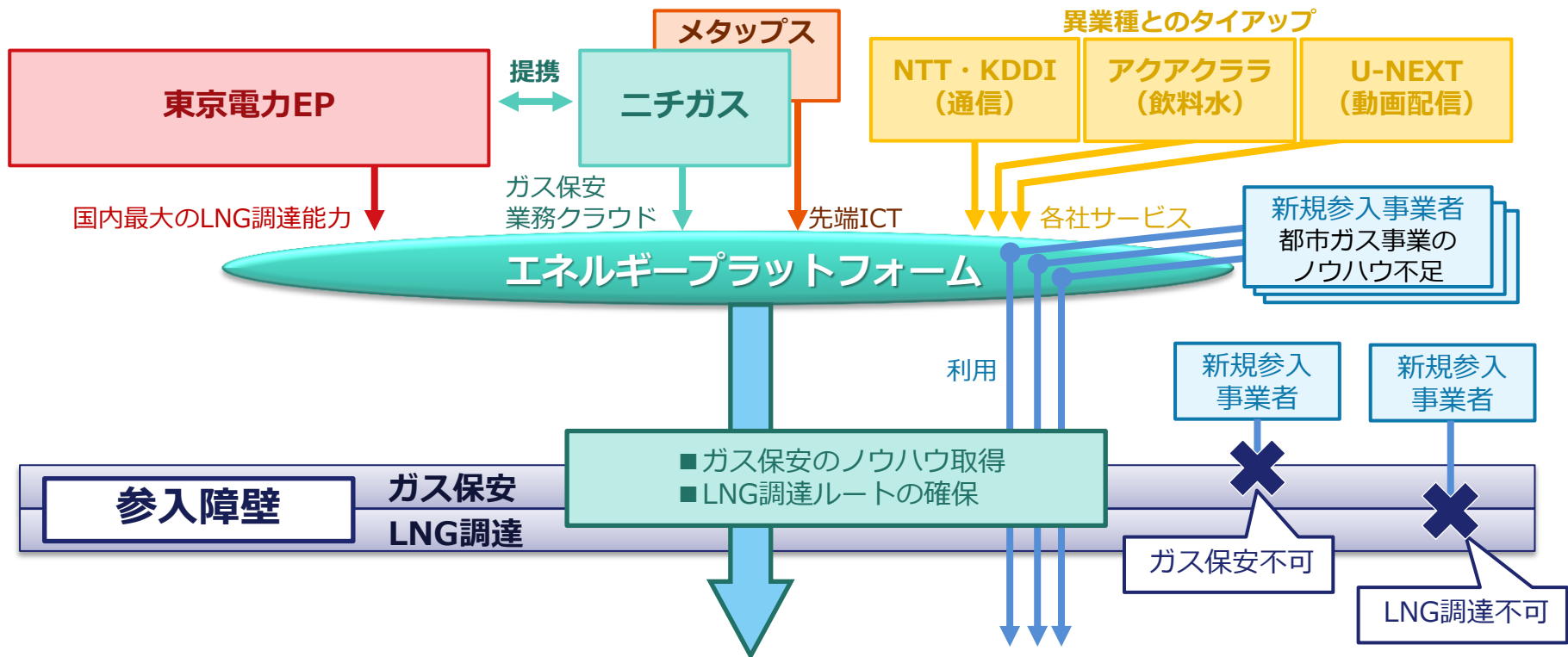
\*関東平均と全国平均は一般財団法人日本エネルギー経済研究所の附置機関である石油情報センター調べ

\*05/3期における各実績値を100として指数化

# 7. 参考資料／エネルギープラットフォーム プラットフォームを新しい収益の柱に

- 東京電力EPのLNG調達能力とニチガスの業務クラウドと保安のノウハウを融合。
- 都市ガス小売事業の**高い参入障壁**を**打開できるエネルギープラットフォーム**を形成。本プラットフォームによって、あらゆる事業者の都市ガス小売事業の**新規参入**が可能となる。
- ニチガスはこの**エネルギープラットフォーム**を**新しい収益の柱**に育てていく。

## エネルギープラットフォーム



原料調達・ガス保安等の参入障壁を打開し、  
都市ガス小売事業へ参入可能に！

# 7. 参考資料／ICTへの取組

## 最先端ICTを活用した新サービスを多数提供

- ビッグデータ・AIを得意とするメタップスと協働。最先端ICTを活用した全く新しいサービスを提供することで、お客様利便性の更なる向上と、業務の更なる効率化を図る。

### 最先端ICTを活用した新サービス事例

#### ① 提供を開始しているサービス

- LINEによるガス器具販売（16年12月～）
- Web上での決済方法即時登録（16年11月～）
- ビットコインでのガス料金支払い（16年10月～）
- Web上での都市ガス契約申込み（17年2月～）
- ガス器具設置業者のWeb管理（17年4月～）

#### ② 今後提供を予定しているサービス

- お客様向け「マイページ」
- AIを用いたコールセンターでの自動応答（U-NEXTと協働）等

～ イメージ ～

LINEによるガス器具販売



Web上での決済方法即時登録サービス



ビットコインATM(本社)



Web上での都市ガス契約申込み

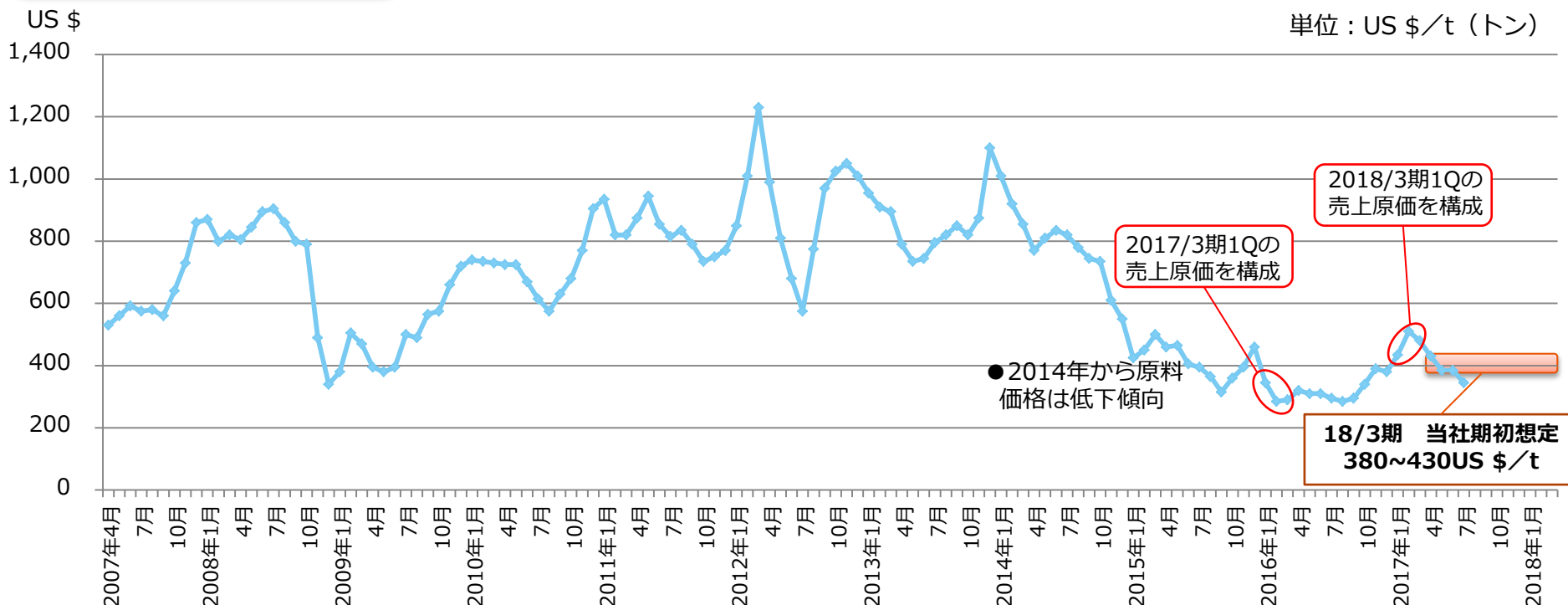


# 7. 参考資料 / LPガス原料価格

## 2017年3月以降に再度低下傾向

- LPガス原料価格は2014年に入り低下、16年夏頃より上昇傾向であったが、17年3月より再度低下トレンドに転じている。足元は18/3期の当社想定を下回る水準。
- 18/3期1Qの原価を構成する原料価格は、前年同期(17/3期1Q)より高水準にある。

プロパンガスFOB価格推移



出典：日本LPガス協会ホームページ  
(2017/7/14時点)

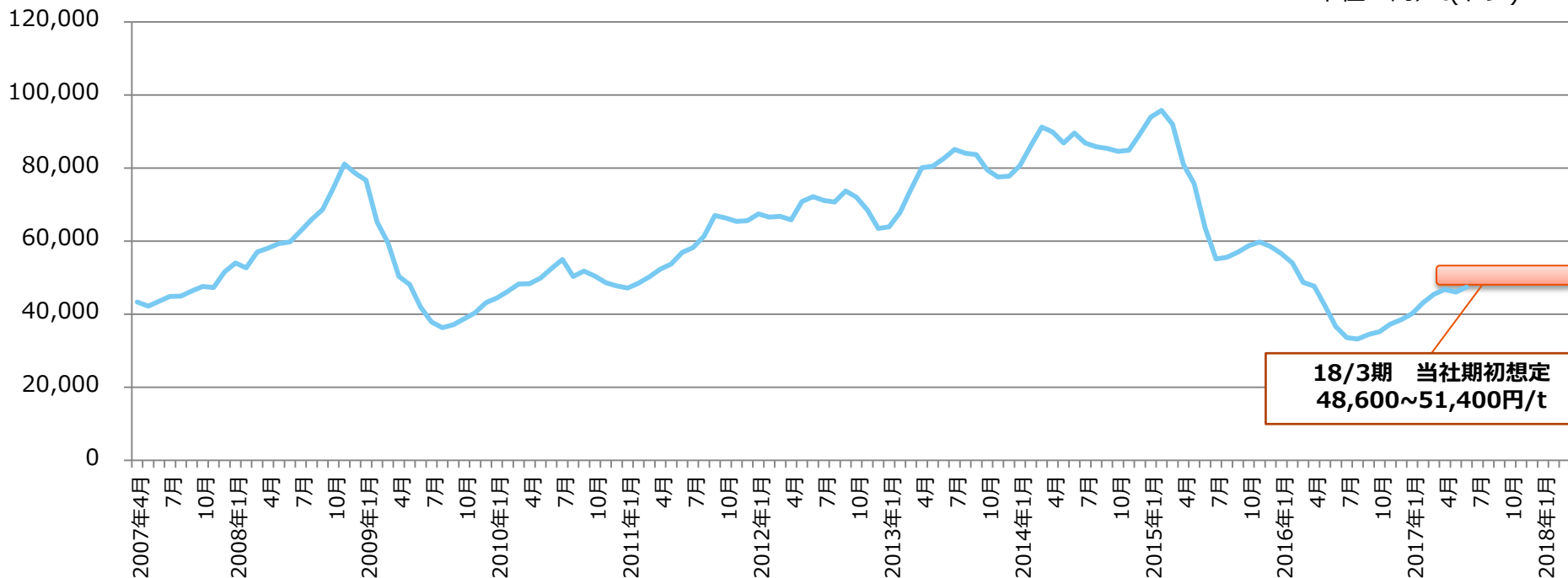
# 7. 参考資料／LNG原料価格

## LNGは2016年に入り再上昇のトレンド

- 都市ガス事業の原価となるLNG原料価格は、2015年に入り大きく低下後、16年半ば頃より上昇傾向が続いている。
- 足元も上昇傾向にあるが、18/3期の当社想定を下回っている。

LNG原料価格推移

単位：円/t(トン)



18/3期 当社期初想定  
48,600~51,400円/t

出典：当社平均仕入価格